

LA STRATÉGIE DE LA BANQUE AFRICAINE FACE AUX SECTEURS INFORMEL ET SEMI-FORMEL

Michel Lelart

CNRS Institut Orléanais de Finance

1. Introduction

Le financement des entreprises est un problème lancinant pour qui s'intéresse à l'Afrique. Les discussions qui s'ensuivent ont été affectées par deux changements importants survenus depuis quelques décennies.

D'une part, on a cessé de privilégier l'aspect macro-économique du développement, de croire que l'Etat pouvait - et devait - à peu près tout faire et de mettre l'accent sur les politiques nationales. On a pris conscience que le développement est d'abord et surtout l'affaire des entreprises, en particulier des plus petites, qui en constituent le véritable moteur.

D'autre part, le système bancaire a connu une crise majeure. Les banques de développement ont disparu de la plupart des pays et les banques commerciales ont été l'objet de restructurations d'envergure. Ces réformes ont largement réussi, et le système bancaire de l'Afrique francophone apparaît aujourd'hui, dans l'ensemble, en bonne santé¹.

Il devrait donc être capable de financer les entreprises, d'autant plus que les banques commerciales disposent, dans bon nombre de pays, d'abondantes liquidités, alors que ce dont les petites et micro-entreprises ont le plus besoin, c'est précisément du crédit, à la fois au moment de leur création, pour financer leurs investissements, pour financer leur exploitation. Et cependant les banques n'utilisent pas leurs liquidités pour financer les entreprises. Ce constat est fait régulièrement, les raisons qui en sont données sont toujours les mêmes.

- i) Les banques ont pour ambition légitime de faire du profit et de verser des dividendes à leurs actionnaires. Elles se doivent donc d'avoir une activité rentable et d'être rigoureuses dans le choix de leurs opérations. Leur préoccupation n'est pas de contribuer directement au développement du pays.
- ii) Le crédit aux petites entreprises et micro-unités représente une grande quantité d'opérations d'un très faible montant chacune. Cela signifie des frais de gestion ou "coûts de transaction" anormalement élevés.
- iii) Ce genre d'opérations est au surplus particulièrement risqué. La banque connaît mal ses clients sur lesquels elle a peu d'informations; les entreprises ne

¹ Cf. P. DERREUMAUX, "La crise bancaire des années 1980 en Afrique subsaharienne francophone", *Techniques financières et développement*, n°46, mars-avril 1997, pp. 40-44.

tiennent guère de comptabilité; elles n'ont pas de notion précise de leurs résultats; elles ne trouvent pas facilement de garanties à offrir.

- iv) L'environnement juridique n'est pas favorable à la sécurité des opérations bancaires. Il est difficile pour une banque de poursuivre en justice le recouvrement d'une créance comme de faire exécuter une garantie.
- v) Les banques disposent de ressources liquides et à court terme, correspondant aux fonds déposés en compte courant ou aux dépôts à terme. Ce sont des ressources longues dont les entreprises ont le plus souvent besoin.
- vi) Enfin, les banques sont des institutions "venues d'ailleurs", qui ont été créées et qui ont prospéré dans un autre monde. Leurs relations avec leur clientèle ne sont pas fondées sur les habitudes ou les valeurs, telles que la proximité ou la solidarité, chères aux Africains.

Tous ces obstacles ont empêché jusqu'ici une coopération régulière entre les banques commerciales et les petites entreprises. Ils ont fini au contraire par entraîner une espèce de défiance réciproque qui rend plus difficile encore une telle coopération². C'est que la confiance est ailleurs: elle est au sein de l'informel. Là, les prêteurs et les emprunteurs, qui sont souvent les mêmes, entretiennent entre eux des relations très étroites. Ils se connaissent parfaitement, ils n'ont pas besoin de s'engager par écrit ou de fournir des garanties, ils s'organisent ensemble à leur façon. Ces pratiques qui se fondent sur la proximité ont suscité depuis quelque temps un très grand intérêt. C'est ainsi qu'on a constaté à la fois leur ampleur, car elles sont parfaitement adaptées aux habitudes des populations concernées, et leur souplesse qui leur permet d'être adaptées en permanence et d'être l'objet, elles aussi, d'incessantes innovations.

Ces innovations ont concerné d'abord la finance informelle proprement dite, celle que nous connaissons bien maintenant, et dans laquelle les agents sont en relations directes: ce sont notamment les tontines et les tontiniers, dont l'activité s'est considérablement étendue et transformée dans bon nombre de pays africains³. D'autres chan-

² B. PONSON, "Adaptation des produits bancaires au contexte africain", *Techniques financières et développement*, n°38-39, mars-juin 1995, pp. 59-62.

³ Nous l'avons étudié au Bénin. L'évolution de la finance informelle au Bénin, in M. LELART (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, UREF, 1998 (à paraître). Mais le Niger, le Mali, le Burkina Faso sont considérés également comme "de vrais laboratoires de la finance informelle". A. GRAZIOSI, "Le financement - Comment nourrir les villes africaines de demain?", *Le Courrier ACP - Union Européenne*, n° 163, mai-juin 1997, pp. 75-77.

gements, intervenus pour la plupart plus récemment, ont vu apparaître de nouvelles institutions qui jouent un rôle d'intermédiaire et qui sont reconnues plus ou moins officiellement: ce sont des programmes d'appui aux entreprises ou des formules de financement destinées aux plus démunis, qui reposent sur l'intervention, ici de caisses locales, là d'ONG. On peut parler dans ce cas de finance semi-formelle. C'est en utilisant cette distinction que nous allons réfléchir aux réactions que pourraient avoir les banques commerciales pour participer elles aussi au financement des entreprises: quelle stratégie par rapport au secteur informel et par rapport au secteur semi-formel?

2. La stratégie des banques face au secteur financier informel

La recherche des moyens susceptibles de réduire le dualisme financier, caractérisé par la coexistence des secteurs formel et informel, a conduit à opposer deux stratégies⁴. La première, dite *d'intégration*, tend à établir un système financier unifié et homogène. Elle suppose que le secteur informel se formalise jusqu'à disparaître - son dynamisme actuel ne donne guère de chance, dans l'immédiat, à cette solution. Elle suppose aussi que le secteur formel - le système bancaire - emprunte certaines caractéristiques du précédent, telles que l'ouverture de caisses rurales ou de guichets de proximité, l'extension de la gamme de produits offerts, la mise en place de nouveaux services de conseil ou d'assistance, l'assouplissement des garanties demandées, l'allègement des procédures... On ne peut attendre beaucoup de ces mesures qui auraient toutes une incidence négative sur la rentabilité. La seconde stratégie, dite *d'articulation*, consiste à établir ou à développer des liens entre les deux secteurs. C'est une solution beaucoup plus raisonnable, qui de toute façon n'est pas incompatible - à long terme - avec la précédente, et qui admet que les deux secteurs sont assez largement complémentaires. Non seulement ils s'adressent à des clientèles différentes auxquelles ils proposent des services spécifiques, mais certains clients comme certains services leur sont communs, et de toute façon la monnaie passe continuellement d'un circuit à l'autre.

⁴ Cf. l'excellente publication du Centre du Développement de l'OCDE: D. GERMIDIS, D. KESSLER et R. MEGHIR, *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, Paris, 1991.

Cette stratégie d'articulation ne peut résulter que d'initiatives conjointes prises dans les deux secteurs afin de faciliter la mobilisation de l'épargne et /ou l'octroi de crédits. Les banques commerciales peuvent chercher à établir des relations avec les banquiers ambulants comme avec les responsables des tontines.

2.1 Les banquiers ambulants

Dans plusieurs pays africains, les tontiniers recueillent chaque jour les dépôts de leurs clients qu'ils remboursent après un certain nombre de versements - le plus souvent 31. Dans l'intervalle, ils peuvent conserver cet argent chez eux, ils peuvent l'utiliser dans leurs propres affaires, ils peuvent aussi le déposer dans une banque. On sait que 76% des tontiniers de Cotonou interrogés au cours d'une enquête en 1992 étaient en relations régulières avec des banques pour déposer leurs excédents de trésorerie⁵. Actuellement, Convergence 2000, dont l'activité principale est celle du tontinier, emploie plusieurs collecteurs qui versent chaque jour l'excédent de leurs dépôts auprès d'une banque de la place.

Ces relations avec les banques sont encore embryonnaires pour l'instant. Mais elles pourraient évoluer, comme a évolué l'activité des tontiniers.

D'une part, les tontiniers qui autrefois pouvaient rembourser leurs dépôts par anticipation, acceptent maintenant et de plus en plus de rembourser davantage qu'ils n'ont déjà reçu. La concurrence aidant, il arrive même que certains proposent à de nouveaux clients de les rembourser intégralement le 2ème jour - au lieu du 31ème! Ils accordent réellement du crédit, d'où leur nouvelle appellation, désormais consacrée, de banquiers ambulants. Ils éprouvent donc, certains jours, des besoins de liquidités. Pour l'heure, il semble qu'ils se refinancent sur le marché informel. Ne pourraient-ils se refinancer auprès de la banque qui recueille leurs dépôts quand ils sont excédentaires?

D'autre part, les banquiers ambulants s'organisent en corporation. Ils l'ont fait à Accra, à Lomé, à Cotonou, où l'on trouve même aujourd'hui, à côté de l'Association des Tontiniers de Cotonou (ATOCO), l'Union des Tontiniers d'Akpakpa qui regroupe

⁵ M. ADECHOUBOU, "Les banquiers ambulants au Bénin", *Revue Tiers Monde*, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 59-66.

six cellules d'une douzaine de tontiniers chacune. Ces associations se sont dotées de statuts qui prévoient la mise en place "d'un fonds autonome d'appui destiné aux opérations de refinancement de la clientèle". Ce fonds ne pourrait-il servir de garantie pour les crédits qui pourraient être sollicités auprès de banques commerciales avec lesquelles ces associations sont autorisées à dialoguer "pour établir des liens de complémentarité dynamiques"?⁶

Une relation plus étroite entre les banquiers ambulants... et les autres pourrait s'avérer très fructueuse. Les premiers sont en effet en contact étroit avec leurs clients. Ils les connaissent bien, ils les voient tous les jours puisqu'ils vont au devant d'eux, ils surveillent leurs opérations, ils apprécient le bien fondé des crédits qui leur sont demandés, ils sont parfaitement à même d'en évaluer les risques. En cela ils peuvent devenir des collaborateurs précieux pour les banques commerciales, comme les "compradores" qui autrefois, en Asie, distribuaient "au détail" les crédits des banques en garantissant leur remboursement et en recevant, pour ce service, un pourcentage du taux d'intérêt. Récemment, en Corée par exemple, les "prêteurs informels" servaient d'intermédiaires aux banques pour la collecte de l'épargne et la distribution du crédit. Il en est encore ainsi aujourd'hui en Indonésie⁷.

2.2 Les tontines

L'établissement de relations entre les tontines et les banques ne semble pas très réaliste au premier abord. Les tontines ont souvent une vocation sociale, et les fonds qui transitent entre leurs membres sont souvent utilisés dans la consommation; la durée du cycle est très courte, elle dépasse rarement l'année; enfin les capitaux collectés sont redistribués instantanément, ils circulent mais ne s'accumulent pas. Et cependant les choses peuvent changer, et rapidement.

⁶ M. LELART, *op.cit.*

⁷ D. GERMIDIS et alii, *op.cit.*, pages 260 et 266. Certains auteurs soulignent les services à peu près analogues que pourraient rendre les commerçants qui souvent accordent déjà du crédit et qui pourraient devenir "des acteurs reconnus du processus de développement". A. GRAZIOSI, *art.cit.* Sur l'activité de ces commerçants en Afrique, cf. M. AKPAKA, "Le rôle financier des boutiquiers au Sénégal", in J.M. SERVET (éd.), *Epargne et biens sociaux*, Association d'Economie Financière, Paris, 1995, pp. 165-188.

Dans certains pays, on distingue habituellement deux sortes de tontines: des tontines d'entraide et des tontines commerciales en Corée, des tontines personnelles ou de consommation et des tontines d'affaires en Thaïlande ou aux Philippines⁸. Les premières sont à vocation sociale, les secondes se prêtent davantage à une certaine accumulation.

La durée du cycle peut être plus longue: quelques années au Cameroun dans les tontines aux enchères des Bamilékés, jusqu'à vingt ans aux Indes où la loi interdit désormais de dépasser sept ans.

En marge des cotisations versées à chaque cycle, il est parfois prévu un droit d'entrée ou un versement complémentaire qui permet d'alimenter une caisse de secours, voire une caisse de prêts. Il arrive aussi que tous les fonds versés ne soient pas redistribués chaque fois en totalité. De toutes ces façons, un début d'accumulation se fait jour.

Il devient dès lors possible que ces fonds soient déposés dans une banque. Il en est ainsi dans plusieurs pays d'Asie, en Indonésie par exemple, au Népal, en Thaïlande, aux Philippines, en Malaisie, au Sri Lanka⁹. Cela arrive aussi, et d'une façon plus systématique, lorsque les fonds ne sont pas redistribués à chaque tour mais s'accumulent pendant un certain temps. Il en est ainsi en Afrique, en particulier au Malawi et au Kenya¹⁰. Il est également possible que les banques utilisent les tontines pour la distribution du crédit, soit qu'elles prêtent au groupe qui peut ainsi répartir, à certains tours, plus de fonds qu'il n'en a été versé, soit qu'elle prêtent directement à certains membres, avec la garantie solidaire du groupe. Le système peut ainsi deve-

⁸ M. LELART, "Tontines africaines et asiatiques", *Afrique contemporaine*, n° 176, octobre-décembre 1995, pp. 75-86.

⁹ H.D. SEIBEL et U. PARHUSIP, "Liens entre la finance formelle et la finance informelle - Exemple indonésien", in D. ADAMS et D. FITCHETT (éds), *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994, pp. 283-292. Il en est de même en Ethiopie, où les "Idirs" redéposent auprès des banques les cotisations versées par leurs membres. Ces tontines bien connues sont en fait des associations de prévoyance dans lesquelles les cotisations permettent de faire face, le moment venu, aux besoins liés à la maladie ou au décès. Cf. D. GERMIDIS et alii (éds), *op.cit.*, pp. 107-109.

¹⁰ R. SCHIRMEISTER et M. NADLER, "Promoting Linkages between formal and informal finance in an African Country: A Case Study", *African Review of Money, Finance and Banking*, n° 1-2, 1996, pp. 35-154. Alors que dans le cas des tontines on parle d'associations rotatives d'épargne et de crédit (en anglais ROSCA), on parle dans ce deuxième cas d'associations non rotatives ou accumulatrices d'épargne et de crédit.

nir le point de départ d'un système de cautionnement et de garantie mutuelle¹¹. On pourrait aussi voir émerger une certaine spécialisation au sein de l'informel, entre des tontines d'épargne qui déposeraient une partie de leurs ressources auprès du système bancaire et des tontines de crédit qui tireraient une partie de leurs ressources du système bancaire. Mais la coopération avec les banques peut se faire, pour chacune, dans les deux sens, les banques accordant aux tontines, à certains moments, des crédits en fonction des dépôts que celles-ci ont effectuées antérieurement¹².

De telles relations ne vont pas sans soulever quelques difficultés, car elles supposent que les tontines soient suffisamment organisées. Cela veut dire qu'elles doivent être gérées par des responsables capables aussi bien d'établir des états financiers que d'évaluer un projet d'investissement. Cela veut dire aussi qu'elles ne peuvent disparaître au bout de quelques mois mais qu'elles doivent disposer d'un statut qui facilite la continuité de leurs opérations. Cette évolution est déjà manifeste, au Bénin par exemple, où l'on rencontre une vingtaine de "banques tontinières" dont les trois quarts ont été créées depuis 1990... et dont la plupart sont en relations avec les banques. Certaines offrent les mêmes services, tels que des comptes à terme, des dépôts d'épargne voire des comptes courants qui peuvent être transférés au sein de l'établissement. Quelques-unes ont l'intention d'ouvrir des agences hors de Cotonou...¹³

Le moment est venu pour le système bancaire de s'interroger sur ce que peut être sa contribution au financement du développement, au moment où le secteur informel innove en permanence et se transforme peu à peu. L'expérience récente de l'Asie est encore une fois riche d'enseignements. Aux Indes, les "Chitt Funds" qui n'étaient au départ qu'une sorte de tontine sont maintenant entre les mains de gestionnaires institutionnels, ils sont parfois organisés par des banques elles-mêmes dont

¹¹ B. BEKOLO-EBE, "L'épargne parallèle - Des liaisons possibles entre le système des tontines et le système financier officiel", in *L'épargne et sa collecte en Afrique*, Colloque de Yamoussoukro, Collection Banque ITB, Paris, 1987, pp. 89-98. L'auteur envisage aussi que les tontines pourraient par exemple servir de relais pour le placement dans les SICAV ou la souscription de titres d'Etat, agissant comme de véritables investisseurs institutionnels.

¹² Les auteurs précédemment cités présentent un modèle très original, valable dans les deux cas, d'une relation systématique entre les tontines et les banques, basée sur un coefficient multiplicateur qui relie les crédits susceptibles d'être accordés par les banques aux dépôts qu'elles ont reçus.

¹³ M. LELART, "L'évolution de la finance informelle au Bénin", *art.cit.*

certaines font à cet effet de la publicité dans les journaux!¹⁴ A Taiwan, des sociétés de tontines apparues au début du siècle - comme au Japon et en Corée - sont devenues des banques des petites et moyennes entreprises en 1976. Elles sont encore très actives aujourd'hui¹⁵.

Cette évolution s'est faite dans un cadre légal. Dans ces pays, comme dans beaucoup d'autres, une loi a autorisé l'activité de ces organismes, prévu les modalités de leurs opérations et imposé certaines règles. C'est ce qui se passe avec la loi PARMEC dans l'UEMOA, comme avec celle qui se prépare en Afrique centrale. Elle tend à faciliter l'évolution du secteur financier informel, mais plus encore à organiser et à développer le secteur financier semi-formel.

3. La stratégie des banques face au secteur financier semi-formel

Le secteur financier semi-formel est aussi peu homogène que le secteur financier informel. Il comprend toutes sortes de coopératives d'épargne et de crédit dont le statut peut varier beaucoup d'un pays à l'autre, des caisses mutuelles, villageoises autogérées..., des organismes publics ou semi-publics, des agences gouvernementales ou des organisations non gouvernementales... Tous et toutes collectent de l'épargne et/ou accordent du crédit sans avoir le statut bancaire et sans être soumis aux lois bancaires. Ces organismes peuvent avoir été créés d'emblée sous cette forme, ils peuvent être nés à partir de tontines ou de groupements appartenant à l'informel, ils peuvent aussi accompagner certaines initiatives visant à promouvoir ou à développer des petites entreprises ou à aider les plus pauvres. Cette dernière catégorie est la plus intéressante. D'une part, elle est celle qui s'enrichit le plus, surtout en Afrique, depuis quelques années. D'autre part, elle est la plus directement liée au financement de l'activité économique et par le fait même au développement. Enfin, elle conduit à analyser sous un jour nouveau la contribution que peut apporter le système bancaire à l'expansion du secteur semi-formel.

¹⁴ D. GERMIDIS et alii, *op.cit.*, pp. 117-120.

¹⁵ T. PAIRAULT, "Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan", in M. LELART (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1990, pp. 281-308.

3.1 Les programmes d'appui aux micro-entreprises

Les années '80 ont été marquées par le lancement de programmes d'appui à la création ou au développement des petites ou micro-entreprises. Les premiers projets ont été mis en œuvre par les gouvernements et gérés par les banques nationales de développement. Ils ont largement échoué. Ils ont été ensuite financés par l'aide extérieure, ils ont cherché à devenir rapidement autonomes et ils ont fait jouer un certain rôle aux banques locales. Les résultats paraissent aussi décevants et l'aide du secteur bancaire dans le financement à moyen comme à court terme aux petites et aux micro-entreprises est restée rarissime¹⁶. Les banques sont parfois accusées d'avoir été trop frileuses et de n'avoir pas "joué le jeu"¹⁷. Il est vrai que les crédits au secteur informel entraînent des coûts peu compatibles avec des exigences de rentabilité, qu'ils génèrent des risques auxquels les banques ne sont pas habituées, qu'ils supposent la pratique habituelle d'une culture de proximité peu compatible avec une approche purement commerciale.

Cela ne veut pas dire pour autant que le système bancaire doit rester définitivement à l'écart des efforts qui sont faits un peu partout actuellement pour créer et pour développer des petites et micro-entreprises. Ces efforts sont principalement le fait de bailleurs de fonds, le plus souvent étrangers, et habituellement relayés par des ONG locales. Quelle peut être la contribution du système bancaire à ces nouveaux schémas?

- Les programmes d'appui sont *financés par des bailleurs de fonds*. L'argent prêté aux entreprises est donc de "l'argent froid" qui ne suscite pas chez les débiteurs une obligation de rembourser aussi forte. Les banques ne peuvent qu'en pâtir si elles prennent en charge sa distribution. Mais l'accent est constamment mis désormais sur la nécessité d'assurer la pérennité de ces formules et de rendre ces programmes le plus rapidement possible financièrement indépendant. Il y aura certes beaucoup d'échecs, au mieux sous la forme de retards, mais cet objectif a

¹⁶ D'après la BCEAO, 5% des crédits accordés par les banques commerciales de 1976 à 1986 l'ont été à des petites et moyennes entreprises. Cité par C. MORRISSON et alii, *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, OCDE, Paris, 1994, p. 105. Le pourcentage serait encore plus faible s'il s'agissait des petites et micro-entreprises.

¹⁷ Cf. Par exemple M.F. L'HERITEAU, "Comment appuyer le développement des petites et micro-entreprises?" *Techniques financières et développement*, n° 37, décembre-janvier 1995, pp. 18-22.

déjà été atteint ici ou là, il l'a été au prix d'une gestion rigoureuse et grâce à un pourcentage d'impayés réduit¹⁸. De plus, l'aide extérieure peut servir à garantir les prêts accordés, ce qui rend possible un effet de levier important. Le niveau de garantie peut lui-même diminuer, à mesure que l'expérience réussit et s'étend. Les banques peuvent ainsi intervenir en réduisant leurs risques. Il est en effet paradoxal que des capitaux extérieurs soient nécessaires pour financer la petite entreprise alors que dans la plupart des pays africains francophones les banques sont souvent sur-liquides et placent l'excédent de leurs ressources sur des marchés étrangers¹⁹.

- Les programmes d'appui sont *relayés par des ONG locales*. Celles-ci n'ont pas toujours bonne presse, au moins quand elles ne sont pas reliées à des ONG internationales. Il en est dont les opérations ne sont pas vraiment transparentes et dont l'efficacité est largement et justement contestée. Mais il en est aussi qui interviennent, et avec efficacité, dans l'octroi de crédits. Elles présentent à cet égard plusieurs avantages. D'une part, elles travaillent sur le terrain, elles connaissent bien tous les acteurs, elles sont donc mieux à même de sélectionner les candidats les plus sûrs et de tirer parti de la proximité qui est précisément leur raison d'être. D'autre part, et pour la même raison, elles peuvent plus facilement et régulièrement suivre l'utilisation des crédits accordés, surtout si elles étendent leurs services au-delà d'une simple distribution de crédits, en s'occupant de formation, de conseils, d'aide à la gestion. Les banques ne pourraient-elles envisager de coopérer avec les ONG, du moins avec celles qui ont déjà fait leurs preuves? Il en est dont le succès est tel qu'elles deviennent de véritables institutions financières capables parfois de mobiliser elles-mêmes de l'épargne et de financer ainsi une partie des crédits qu'elles accordent.

Il n'est pas impossible d'imaginer des relations entre les programmes d'appui aux petites et micro-entreprises, les ONG et les banques commerciales. Les premiers peuvent se moderniser et s'ériger en véritables institutions financières - c'est la

¹⁸ L'exemple le plus souvent cité est celui de l'Alliance de Crédit et d'Epargne pour la Production (ACEP) au Sénégal, qui a démarré en 1985 avec une subvention de l'USAID qui s'est désengagée en 1993. Le taux de remboursement était de 98% en 1994, 100% en 1995.

¹⁹ P. HUGON et C. RICHARD, *Le financement décentralisé au Bénin, au Burkina Faso et en Guinée*, IRAM, Paris, 1995, p. 58.

stratégie de *modernisation*. Les secondes peuvent essayer de s'adapter à une nouvelle clientèle caractéristique du secteur informel - c'est la stratégie d'*adaptation*. Mais les uns et les autres peuvent aussi chercher à établir des liens entre eux et à coopérer ensemble au financement des petites entreprises - c'est la stratégie de l'*intermédiation*²⁰. Celle-ci est davantage pratiquée en Asie et en Amérique latine, où les systèmes de financement décentralisé et les systèmes officiels sont plus proches et entretiennent plus de relations²¹. La distance est plus grande en Afrique, où les choses peuvent néanmoins évoluer. Ainsi au Bénin, certains programmes d'appui prévoient que l'argent prêté aux petites entreprises est versé sur un compte bancaire, de façon à obliger le bénéficiaire à entrer en relations avec une banque commerciale²². Il est en effet certain qu'à long terme l'implication du système bancaire ne peut qu'aller de pair avec le développement et une lente transformation du secteur "réel" informel lui-même.

3.2 Le crédit aux pauvres

Depuis quelques années une attention grandissante est portée à l'octroi de crédits aux plus pauvres. Le succès de la Grameen Bank a fini par interpeller les institutions internationales. La Banque Mondiale a organisé un colloque sur ce thème qui a regroupé 2.000 participants au début de 1996, elle a créé en son sein un groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres qui fournit une aide aux expériences de micro-crédit et elle a introduit le micro-financement dans ses activités. Il ne s'agit plus, comme avec les programmes d'appui, d'aider des entreprises individuelles en leur accor-

²⁰ Cette distinction a été proposée par H.D. SEIBEL, "Finance formelle et informelle: stratégie de développement des systèmes locaux de financement", *Revue Tiers Monde*, n° 145, janvier-mars 1996, pp. 97-114. L'auteur envisage aussi la création de nouvelles institutions financières: c'est la stratégie de l'*innovation* qui concerne surtout le crédit aux pauvres dont nous allons parler.

²¹ P. HUGON, "Le financement décentralisé du développement - un éclairage macro-économique", in *Bilan et perspectives du financement local*, IRAM, 1995, pp. 53-58.

²² C'est le cas par exemple du Programme d'Appui au développement des micro-entreprises (PADME) ou du Programme d'Appui au développement des petites et moyennes entreprises (PAPME) qui est complémentaire du précédent. M. LELART, *L'évolution de la finance informelle au Bénin*, op.cit. Il en est de même au Mali avec le PAPME ou au Sénégal avec l'AGETIP.

dant du crédit, mais d'aider des groupes d'hommes ou de femmes en les aidant aussi à épargner. Les crédits sont de très petites sommes, ils sont à très court terme et ils tendent à soutenir des activités génératrices de revenu et susceptibles d'améliorer rapidement le niveau de vie des populations les plus défavorisées. De tels programmes sont maintenant expérimentés en Afrique. C'est par exemple le projet de promotion du petit crédit rural au Burkina Faso.

On peut s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les banques dans la distribution de ce type de crédits. Deux obstacles semblent s'y opposer:

- i) A court terme, c'est le coût élevé de telles opérations. Les crédits accordés aux plus pauvres atteignent le plus souvent des montants dérisoires, et comme ils sont à très court terme, un volume donné de crédits représente un nombre impressionnant d'opérations. Mais à l'inverse, le taux d'intérêt peut être supérieur aux taux habituellement pratiqués par le système bancaire et se rapprocher des taux pratiqués dans le secteur informel. De plus, et contrairement à ce que l'on a pu penser pendant longtemps, le risque est faible car il y a très peu d'impayés, du fait notamment que ces crédits sont accordés à des groupes solidaires. Enfin, les crédits peuvent être distribués par l'intermédiaire d'une association locale ou d'une ONG, ce qui en réduit le coût et le risque tout à la fois²³.
- ii) A long terme, c'est la difficulté d'étendre les pratiques bancaires. Les bénéficiaires n'ont pas de compte en banque et ne sont guère susceptibles de s'en faire ouvrir rapidement. Le crédit est accordé en espèces, il ne génère donc pas de dépôt correspondant, il constitue une fuite dans le processus bien connu des crédits et des dépôts qui rend possible une création de monnaie par les banques. Et cependant, les programmes de crédit aux pauvres tendent à susciter peu à peu un comportement d'épargnant chez les bénéficiaires. De plus, ils reposent souvent sur des ONG qui, elles, sont en relation avec les banques commerciales, et ils prévoient souvent soit que ces ONG se transforment en institutions financières, soit que de nouvelles institutions soient

²³ Une étude effectuée aux Indes a permis de constater que les coûts de transaction étaient réduits de 43% quand les banques utilisaient des groupes d'auto-assistance et des ONG "pour accorder ces crédits". P.B. Mc GUIRE et J.D. CONROY, "Partenariat banques-ONG et coûts du crédit collectif aux populations pauvres: exemples de l'Inde et des Philippines", in H. SCHNEIDER (éd.), *Microfinance pour les pauvres?*, OCDE, Paris, 1997, pp. 79-92.

créées, telles que des banques rurales, des caisses villageoises, des banques communautaires. Les banques ne pourraient-elles s'adapter elles-mêmes à ce type de service?

Elles peuvent entrer en relations avec ces nouvelles institutions. Elles l'ont fait par exemple en Gambie où les caisses villageoises créées par le CDIR avec le soutien de la Coopération allemande peuvent se refinancer auprès du système bancaire²⁴. Elles vont sans doute le faire au Bénin où une banque commerciale s'est déclarée prête à envisager une collaboration avec la Caisse des femmes créée dans le cadre du Projet d'appui au développement urbain de Cotonou²⁵.

Les banques se sont également impliquées en Amérique latine où la plupart des expériences ont parfaitement réussi. En Bolivie par exemple, Bancosol est une banque privée à part entière. Depuis 1992, elle accorde des prêts d'un montant moyen de 62 dollars sur une durée moyenne de quatre mois. Le remboursement intervient chaque semaine, le taux d'intérêt est de 4% par mois²⁶. De même en Asie le modèle "Banking with the Poor", soutenu notamment par la Coopération allemande et qui fait une large place aux banques commerciales, est présent dans plusieurs pays. C'est par exemple le projet de la Bank Rakyat Indonesia (BRI) ou le projet P4K du ministère de l'Agriculture en Indonésie²⁷. Tous ces projets qui s'inspirent de l'expérience de la Grameen Bank consistent à accorder des crédits à des groupes dont les membres s'engagent solidairement, en utilisant largement les services à la fois d'organisations volontaires privées et de banques commerciales qui sont ainsi amenées à développer leurs relations. C'est la stratégie d'intermédiation déjà évoquée à l'occasion des programmes d'appui.

Au terme d'une étude récente sur les programmes de micro-financement en Afrique de l'Ouest, la Banque Mondiale observe que les clients à faible revenu sont ca-

²⁴ L. WEBSTER et P. FIDLER (éds), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque Mondiale, septembre 1995, p. 105.

²⁵ B. TAILLEFER, *Guide de la banque pour tous - Innovations africaines*, Karthala, Paris, 1996, p. 301.

²⁶ C. G. GONZALEZ-VEGA et alii, "Bancosol: les défis de la croissance des organisations de micro-crédit", in H. SCHNEIDER, *op.cit.*, pp. 141-182.

²⁷ H.D. SEIBEL et U. PARHUSIP, *art.cit.* "Sur les expériences de ce type menées en Asie", cf. Foundation for Development Cooperation *Banking with the Poor: Self-Help Groups, NGOs and Banks as Financial Intermediaries*, Breitenbach, Saarbrücken, Fort Lauderdale, 1993.

pables d'utiliser les petits prêts de manière productive, qu'ils remboursent généralement les prêts entièrement et à temps, qu'ils peuvent supporter et sont prêts à payer des taux d'intérêt réels élevés, enfin qu'ils économisent et ont souvent besoin de services d'épargne autant sinon plus que des services de crédit²⁸. Ces constatations pour le moins inattendues ne sont-elles pas de nature à interpeller les banques? D'autant plus que la Banque Mondiale constate de ce fait "une évolution des conceptions selon laquelle l'organisation de services de crédit et d'épargne pour les pauvres est progressivement assimilée à une extension des systèmes financiers nationaux afin d'y inclure des clients à faible revenu".

4. Conclusion

L'extension des systèmes financiers se heurte à la difficulté de délimiter les secteurs semi-formel et informel, qui sont aussi peu homogènes l'un que l'autre. Les distinctions que nous avons faites avaient pour objet de faciliter notre réflexion, mais dans la réalité elles sont rarement aussi tranchées. Les programmes d'appui et les ONG concernent aussi bien les pauvres que les micro-entreprises, et on attend souvent des crédits aux pauvres qu'ils favorisent l'émergence de petites unités de production. De même les ONG peuvent utiliser les groupes de solidarité que sont les tontines comme elle peuvent entretenir des relations étroites avec des groupements plus institutionnalisés - du type caisses villageoises - dont la variété est très grande, en milieu urbain aussi bien que rural.

Le système financier conçu aussi largement est d'autant plus difficile à analyser qu'il est, en Afrique, en pleine mutation. Les innovations se multiplient un peu partout, elles affectent tous les acteurs ou tous les segments de la finance non institutionnelle. La loi PARMEC (Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit) renforce encore ce dynamisme puisqu'elle tend à transformer l'informel en semi-formel. Les critiques qu'elle a suscitées, notamment quant au plafond du taux d'intérêt - qui a été déjà assoupli - ne vont pas empêcher une transformation profonde du paysage financier. Certes, la finance informelle n'est pas près

²⁸ L. WEBSTER et P. FIDLER (éds), *op.cit.*, pp. 22-23.

de disparaître, mais le secteur semi-formel va certainement prendre de l'importance et se développer.

Les banques peuvent, à la faveur de cette évolution, jouer un rôle plus important dans le financement de l'économie.

D'une part, elles ont été peu concernées quand on a pris conscience de l'ampleur qu'atteignaient les pratiques financières informelles. Elles peuvent difficilement concurrencer les tontines pour la collecte de l'épargne. A l'heure actuelle, l'accent est mis sur la micro-finance, le micro-crédit, et les banques sont plus intéressées à distribuer davantage de crédits qu'à recevoir davantage de dépôts.

D'autre part, les institutions semi-formelles ne sont pas des banques, leur organisation est différente, elles n'ont pas la même clientèle et elles sont vécues différemment par la population. Elles ont leur place à côté des banques avec lesquelles elles coexistent partout. Les unes et les autres entretiennent des relations qui pourraient être développées.

Ces relations s'imposent d'autant plus que les banques sont les seules habilitées à ouvrir des comptes transférables. Elles jouent un rôle essentiel dans la circulation de la monnaie scripturale. Ce rôle ne peut que grandir à mesure que diminue le pourcentage des billets dans la masse monétaire. Cette "bancaïisation" de l'économie accompagne naturellement le développement de l'activité et le passage de l'économie informelle vers l'économie formelle. Ce changement est inexorable, mais il est forcément lent. En fin de compte, l'évolution dans le secteur financier est inséparable de l'évolution dans le secteur réel. Les banques ne peuvent décider ni commander cette évolution, mais elles peuvent la favoriser et elles doivent l'accompagner.

Références

- Adechoubou M., "Les banquiers ambulants au Bénin", *Revue Tiers Monde*, n° 145, janvier-mars 1996.
- Akpaka M., "Le rôle financier des boutiquiers au Sénégal", in J.M. Servet (éd.), *Epargne et biens sociaux*, Association d'Economie Financière, Paris, 1995.
- Bekolo-Ebe B., "L'épargne parallèle - Des liaisons possibles entre le système des tontines et le système financier officiel", in *L'épargne et sa collecte en Afrique*, Colloque de Yamoussoukro, Collection Banque ITB, Paris, 1987.
- Derreumaux P., "La crise bancaire des années 1980 en Afrique subsaharienne francophone", *Techniques financières et développement*, n° 46, mars-avril 1997.
- Foundation for Development Cooperation, *Banking with the Poor: Self-Help Groups, NGOs and Banks as Financial Intermediaries*, Breitenbach, Saarbrücken, Fort-Lauderdale, 1993.
- Germidis D., Kessler D. et Meghir R., *Systèmes financiers et développement: quel rôle pour les secteurs financiers formel et informel?*, OCDE, Paris, 1991.
- Gonzalez-Vega C.G. et alii, "Bancosol: les défis de la croissance des organisations de micro-crédit", in H. Schneider, (éd.), *Microfinance pour les pauvres?*, OCDE, Paris, 1997.
- Graziosi A., "Le financement - Comment nourrir les villes africaines de demain?", *Le Courrier ACP - Union Européenne*, n° 163, mai-juin 1997.
- Hugon P., "Le financement décentralisé du développement - un éclairage macro-économique", in *Bilan et perspectives du financement local*, IRAM, 1995.
- Hugon P. et Richard C., *Le financement décentralisé au Bénin, au Burkina Faso et en Guinée*, IRAM, Paris, 1995.
- Lelart M., "Tontines africaines et asiatiques", *Afrique contemporaine*, n° 176, octobre-décembre 1995.
- Lelart M., "L'évolution de la finance informelle au Bénin", in M. Lelart (éd.), *Finance informelle et financement du développement*, UREF, 1999.
- L'Heriteau M.F., "Comment appuyer le développement des petites et micro-entreprises?" *Techniques financières et développement*, n° 37, décembre-janvier 1995.
- Mc Guire P.B. et Conroy J.D., "Partenariat banques-ONG et coûts du crédit collectif aux populations pauvres: exemples de l'Inde et des Philippines", in H. Schneider, *op.cit.*
- Morrisson C. et alii, *Micro-entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement*, OCDE, Paris, 1994.
- Pairault T., "Sociétés de tontines et banques des petites et moyennes entreprises à Taiwan", in M. Lelart (éd.), *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, John Libbey Eurotext, Paris, 1990.
- Ponson B., "Adaptation des produits bancaires au contexte africain", *Techniques financières et développement*, n° 38-39, mars-juin 1995.
- Schirmeister R. et Nadler M., "Promoting Linkages between formal and informal finance in an African Country: A Case Study", *African Review of Money, Finance and Banking*, n° 1-2, 1996.
-

Seibel H.D., "Finance formelle et informelle: stratégie de développement des systèmes locaux de financement", *Revue Tiers Monde*, n° 145, janvier-mars 1996.

Seibel H.D. et Parhusip U., "Liens entre la finance formelle et la finance informelle - Exemple indonésien", in D. Adams et D. Fitchett (éds), *Finance informelle dans les pays en développement*, Presses Universitaires de Lyon, 1994.

Taillefer B., *Guide de la banque pour tous - Innovations africaines*, Karthala, Paris, 1996.

Webster L. et Fidler P.(éds), *Le secteur informel et les institutions de micro-financement en Afrique de l'Ouest*, Banque Mondiale, septembre 1995.

Résumé

Dans les pays en voie de développement, les banques ne participent pas – ou très peu – au financement des petites entreprises. Et cependant, en Afrique notamment, elles disposent de liquidités abondantes. C'est le secteur financier informel, les tontines et les tontiniers, qui financent la petite activité économique. C'est aussi le secteur semi-formel, qui se développe de plus en plus, avec les programmes d'appui aux entreprises et les formules de micro-crédit gérées par des caisses locales ou des organisations non gouvernementales.

Cet article analyse la contribution que pourraient apporter les banques centrales en établissant certaines relations avec chacun de ces deux secteurs. C'est la stratégie de l'articulation avec le secteur informel qui, le plus souvent, réussit mieux à mobiliser l'épargne qu'à accorder des crédits. C'est une stratégie de coopération avec les programmes d'appui comme avec les formules de crédit aux pauvres. Quelques expériences ont déjà réussi en Afrique. D'autres peuvent être envisagées, comme cela se fait déjà en Asie. C'est en se rapprochant de ces deux secteurs que les banques peuvent espérer jouer un rôle plus important dans le financement de l'économie, notamment en Afrique.

STRATEGY OF THE AFRICAN BANKS VIS-À-VIS THE NON-FORMAL AND SEMI-FORMAL SECTORS

Abstract

Banks in developing countries are not involved (or little involved) in financing small enterprises. However, especially in Africa, they have ample liquidity. This is the non-formal financial sector, the tontines and the tontiniers, which funds the business of small enterprises. This is also the semi-formal financial sector which is growing rapidly; it finances support programmes for enterprises and provides forms of micro-lending managed by local banks and non-govermental organisations.

This article analyses the contribution which central banks may give establishing links with each of these sectors. This is the strategy of linking with the non-formal sector, which is most commonly better in mobilising the savings than in extending loans. This is a strategy of co-operating with support programmes as well as of lending for the poorest. A number of attempts have already proved to be a success in Africa. Some others can also be predicted, as this is already being done in Asia. Becoming more involved in these two sectors, banks may expect to play a more significant role in financing the economy, especially in Africa.

